



Photo: Petra Schwinghammer

Le mieux est de toujours afficher la qualité et la provenance sur les produits ou les rayons. Pour les denrées alimentaires vendues en vrac, on peut aussi donner ces renseignements par oral.

Magasins fermiers: Étiqueter correctement les produits

La vente directe permet aux familles paysannes d'inspirer confiance dans les produits et de leur donner une identité. Les consommateurs savent d'où vient quoi et dans quelles conditions cela a été produit. C'est aussi valable pour les produits qu'on achète pour le magasin fermier, mais il est important de bien étiqueter les produits mis en vente pour que les prescriptions légales soient respectées et qu'il n'y ait rien à reprocher lors des contrôles bio et des contrôles des denrées alimentaires.

Question: En plus de nos propres produits Bourgeon, nous vendons aussi dans notre magasin fermier des produits laitiers d'un voisin qui a une ferme IP-Suisse. Est-ce que c'est permis?

➤ **Réponse*:** Une ferme Bourgeon peut vendre dans son magasin des produits non bio, mais ils doivent être clairement déclarés. Le nom du voisin et la qualité non bio doivent être mentionnés séparément ou globalement (p. ex. rayon, cageot). Pour la vente en vrac, il n'est pas permis de proposer en même temps le même produit en qualité Bourgeon et non bio. Cela pour éviter toute tromperie.

Question: Je vends nos œufs au magasin du village. Comment dois-je les étiqueter? Y a-t-il des différences par rapport au magasin de la ferme?

➤ **Réponse:** Si vous ne vendez pas vos œufs directement au consommateur mais par un intermédiaire comme le magasin du village par exemple, les œufs doivent être tamponnés avec le Bourgeon et votre numéro d'exploitation. L'étiquetage ou les banderoles des boîtes

d'œufs doivent mentionner en plus la date de ponte et l'organisme de certification. Les tampons et l'encre pour les œufs peuvent être commandés au shop de Bio Suisse.

Il n'est pas obligatoire de tamponner vos œufs si vous les vendez directement au consommateur final. La déclaration du numéro d'exploitation ou du nom de votre ferme Bourgeon, de la date de ponte et de l'organisme de certification peut être faite sur les boîtes d'œufs ou sur leurs banderoles ou, en cas de vente en vrac, sur un panneau.

Question: En plus de nos propres produits, nous vendons aussi d'autres produits bio dans notre magasin fermier. Est-ce que nous devons conclure pour ça un contrat de licence avec Bio Suisse?

➤ **Réponse:** Vous devez avoir un contrat de licence Bio Suisse si vous achetez pour plus de 150'000 francs de produits Bourgeon à revendre. C'est alors le règlement pour les droits de licence payés par les producteurs qui fait foi, ce qui signifie que les droits de licence qui

doivent être versés à Bio Suisse sont de 0,2 pour cent de la valeur d'achat des produits Bourgeon: Pour 200'000 francs d'achats par année, cela représente un montant de 400 francs.

Question: Mes parents gèrent un domaine Bourgeon. Avec quelques collègues, j'utilise quelquefois leur local de transformation pour brasser de la bière, et nous aimerions bien pouvoir vendre nos «surplus». Vu que tous les ingrédients sont bio, nous voudrions vendre la bière avec le Bourgeon. Est-ce que c'est possible?

➤ **Réponse:** C'est possible à condition que tous les ingrédients soient de qualité Bourgeon et que vous brassiez la bière conformément au chapitre sur la bière du Cahier des charges de Bio Suisse. Et si vous vendez la bière sous le nom de la ferme Bourgeon de vos parents, cela est considéré comme de la transformation fermière et il n'y a pas besoin de contrat de licence.

Petra Schwinghammer